

# 旧车市场与出口退税

林高星

在出口退税中,为防止骗税,现行制度规定的手续十分繁琐,程序十分复杂。企业产品出口后,从收集有关单据到退税申报,再到退税审核、审批结束,整个过程非常漫长。现行的出口退税分类管理办法也仅仅规定A、B类企业办理退税时可暂不提供收汇核销单。笔者认为这样的分类管理是远远不够的,为提高办理出口退税的效率,简化办理退税的手续、缩短税务审批的时间,应实行更科学、更合理的分类管理。但是如何进行分类呢?

笔者认为可从阿克劳夫的旧车市场模型中找到借鉴的思路。在旧车市场上,逆向选择问题来自买卖双方有关车

的质量信息的不对称,从而使得帕累托最优的交易不能实现。显然,如果拥有私人信息的一方(如旧车市场上的卖者)有办法将其私人信息传递给没有信息的一方(如买者),或者,后者有办法诱使前者揭示其私人信息,交易的帕累托改进就可以出现。比如说,卖者向买者提供一定时期的维修保证,请专业人士对质量进行检查等等。因为对车主来说,车的质量越高,维修保证的预期成本越低,所以高质量的车主提供维修保证的积极性显然大于低质量的车主,买者就可以把卖者提供维修保证的情况作为车质量高低的信号,相应地支付高低不同的价格。这就是所谓的信号传递。信号传递可以理解为激励机制的一个特例。这里,“激励机制”表现为使得有私人信息的一方(代理人)有积极性说实话。在旧车市场的信号传递模型中,不同的维修保证成了卖者向买者传递的信号,市场出现“分离均衡”,即高质量的车提供高标准的维修保证,从而卖到了高价格,而低质量的车提供较低标准的维修保证或不提供维修保证,卖的价格较低。这一模型中的关键假设——质量越高的旧车,提供维修保证的成本越低——称为“分离条件”。

相似的,在出口退税管理中,税务部门和出口企业之间也存在信息不对称。出口企业知道自身的情况,它了解自己正常经营、不骗税时的效益状况以及骗税的可能性。即运作良好的企业,效益好、长期经营前景好时,一般不愿意为眼前利益冒险去骗税,因为从长期看,其不骗税的预期收益超过骗税的预期收益;而运作不好的企业,前景暗淡,其冒险骗税的概率就大些。企业的具体情况只有自己知道,税务部门不清楚。税务部门为了防止骗税,只能对所有的退税申请都进行繁琐的核查,这样好企业、坏企业得到

了同样的待遇,其结果是退税周期都一样很长,这就是所谓的“混同均衡”。买卖双方都付出了比对称信息下更多的代价。根据信号传递模型,为了达到分离均衡以实现帕累托改进,就必须使代理人向委托人传递某种信号,委托人能根据该信号将代理人进行区分。对于出口企业,如果它们能向税务部门传递某一信号,而税务部门也能根据这一信号对企业进行分类,那么,良好的企业就可以得到便捷的服务。

笔者建议可以考虑建立出口退税担保制度,要求出口企业向税务部门提供退税担保。这里,担保实际上也就是信息传递模型中的信号。退税担保可以由出口企业用其不动产和动产抵押担保,也可由与其业务往来密切的企业(如上游企业、结付汇银行、保险公司、专业担保公司等等)提供担保。一般来说,越好的企业越有能力提供担保,其他企业也越愿意为其提供担保,其为退税所提供的担保成本相应也就越低。这样,税务部门可以根据企业提供担保的不同给予不同待遇。对提供担保数额超出应退税额的,可以只要求企业提供出口退税报送单,其他单证留企业备查,而且一接到企业退税申请,就可先予退税,事后再核查,一年只检查一次;对提供部分担保的企业,如果企业自身可抵押资产不足,相关企业只愿意对出口企业提供部分(如50%)担保,也就是,一旦出现骗税,相关企业只能先行支付部分骗税款,这种情况可以考虑要求其报齐除收汇核销单(收汇核销时间往往很长,对出口退税周期的影响最大)以外的所有单据,税务部门进行形式审核后予以退税,事后再进行计算机交叉核查,该类企业可以考虑每半年检查一次;对不能提供退税担保的企业,仍按照现行规定办理退税(可以不要求其报送收汇核销单)并将其

# 软件业现行税收政策须完善

辜达文

## 一、现行税收政策存在许多制约软件企业发展的因素

2000年国务院以国发[2000]18号文颁布了《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》2001年福建省人民政府印发《福建省贯彻国务院关于鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的实施意见》的通知(闽政[2001]16号),对我省软件企业的发展起到了重大的作用,尤其是“对(增值税)实际税负超过3%的部分即征即退”以及“新创办软件企业经认定后,自获利年度起,享受企业所得税“两免三减半”的优惠政策”的税收优惠规定。然而,现行的税收政策与软件企业的实际发展需要相比,尚存在许多制约因素。

### 1、企业所得税优惠政策享受对象规定标准不尽合理

根据国发[2000]18号文及闽政

[2001]16号文,新创办软件企业经认定后,自获利年度起,享受企业所得税“两免三减半”的优惠政策。税收优惠措施主要是针对经认定后的软件企业,而软件企业认定标准中规定了一条硬指标:企业年软件销售收入占企业年总收入的35%以上,其中自产软件收入占软件销售收入50%以上。一些嵌入式软件电子信息产品企业为了能享受这一优惠政策,只好通过拆分公司,另行注册软件公司,将软件销售收入并入软件公司,从而获得软件企业认定的资格。它导致公司的资源浪费,技术与产品脱节,不利于“信息化带动工业化”。

### 2、增值税一般纳税人认定标准过高

软件业增值税税收优惠政策仅限于增值税一般纳税人采用,且必须销售其自行开发生产的软件产品,而中小软件企业在创业阶段,往往规模较小,营业

额不大,难以认定为一般纳税人,致使许多软件企业无法享受这一优惠政策。此外,由于小规模纳税人不能领购增值税专用发票,所使用的普通发票往往难以被客户所接受,其业务发展深受限制,也不利于中小型软件企业的发展。以上两方面都限制了中小型软件企业发挥其技术开发周期短、创新投资小、运作速度快、风险相对小的优势。

### 3、生产型增值税抑制了软件企业投资固定资产的积极性

现行增值税对企业购入固定资产所含的进项税额以及购买专利权等无形资产投入均不能抵扣,重复征税现象没有消除。通常情况下,软件企业的软件开发设备及检测设备价值较高,在产品成本中所占比重较大,而这部分的投资进项税额不能抵扣,会抑制软件企业的投资积极性。同时,软件产品出口退税不彻底,导致技术含量高的软件产业增值

列为重点审核、检查对象,税务部门对该类企业的检查概率、管理力度应最大。

在实行“免抵退”办法后,由于应退税额的大幅减少,大部分出口企业是有能力提供退税担保的,这样,当前存在的问题就可以得到解决。同时,税务部门也可以集中精力管理少数无法提供担保

的企业,这样,不仅可以加快这类企业的退税进度,也可以有效防范该类企业的骗税行为。

提供退税担保虽然增加了出口企业的成本,但退税手续的简化和退税进度的加快对企业的收益远远大于其支出;对税务部门而言,分类管理也节约了大量的人力、物力,同时提高了管理质量。因

此,如果取消了出口退税指标控管,那么,从提高出口退税管理效率角度看,实行退税担保基础上的分类管理办法是切实可行的。

(本文作者系厦门大学财政系博士生)

责任编辑/邓静媛